



GLOSARIO DE TÉRMINOS

ECP2178 _3 - Gestionar la acción comercial en las entidades de seguros

Argumentario de ventas: Documento en el que se recopilan los principales razonamientos que pueden utilizar los vendedores de un producto o servicio para tratar de generar confianza y exponer las razones que lo convierten en la mejor opción disponible en el mercado para cubrir las necesidades del cliente.

Campaña: Trabajo de promoción de una empresa, producto, marca o servicio, con la finalidad de lograr un determinado objetivo relacionado con la venta de un producto o servicio.

Cobertura de seguro: Obligación principal del asegurador en un contrato de seguro, consistente en hacerse cargo, hasta el límite de la suma asegurada, de las consecuencias económicas que se deriven de un siniestro.

Inversión: Acción de colocar capital o dinero en una actividad económica, proyecto u operación con el objetivo de obtener un rendimiento económico en un plazo de tiempo determinado.

Póliza: Documento justificativo del contrato de seguros, fletamentos, operaciones de bolsa y otras negociaciones comerciales.

Prima: Obligación principal del asegurador en un contrato de seguro, consistente en hacerse cargo, hasta el límite de la suma asegurada, de las consecuencias económicas que se deriven de un siniestro.

Reaseguro: Contrato por el cual un asegurador toma a su cargo un riesgo ya cubierto por otro asegurador, sin alterar lo convenido entre este y el asegurado.

Riesgo: Combinación de la probabilidad de ocurrencia de un suceso y sus consecuencias. Puede tener carácter negativo (en caso de ocurrir se producen pérdidas) o positivo (en caso de ocurrir se producen ganancias).

Siniestro: Acto accidental, imprevisto e inesperado, que sucede sobre un bien que está asegurado en una póliza o persona, y que, además, está sujeto a una posible indemnización o reparación por parte de la compañía aseguradora propia o contraria.